

Ministeriet for Fødevarer,  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne

”Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af  
Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i  
landdistrikterne”

Malene Kræfting Økologikonsulent  
Økologisk Landsforening

# FORRETNINGSMODEL

AFSÆTNINGSFREMME FOR DIN VIRKSOMHED – OPBYGNING AF NETVÆRK TIL LOKAL AFSÆTNING AF FØDEVARER



# Omkostningsminimering og effektivisering

## Forretnings-, markeds og produktudvikling



"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af  
Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i  
landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer,  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne



# Forretningsudvikling

Når vi skal forretningsudvikle har vi brug for en analyse af hele forretningen.

Ved at arbejde med en forretningsmodel opnår vi svar på nogle af de vigtigste spørgsmål:

- Hvad skal vi producere?
- Hvem skal vi sælge til? Og til hvilken pris?
- Hvordan opnår vi en merpris?
- Hvem skal vi samarbejde med, og hvad gør det for vores omkostninger?

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af  
Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i  
landdistrikterne"

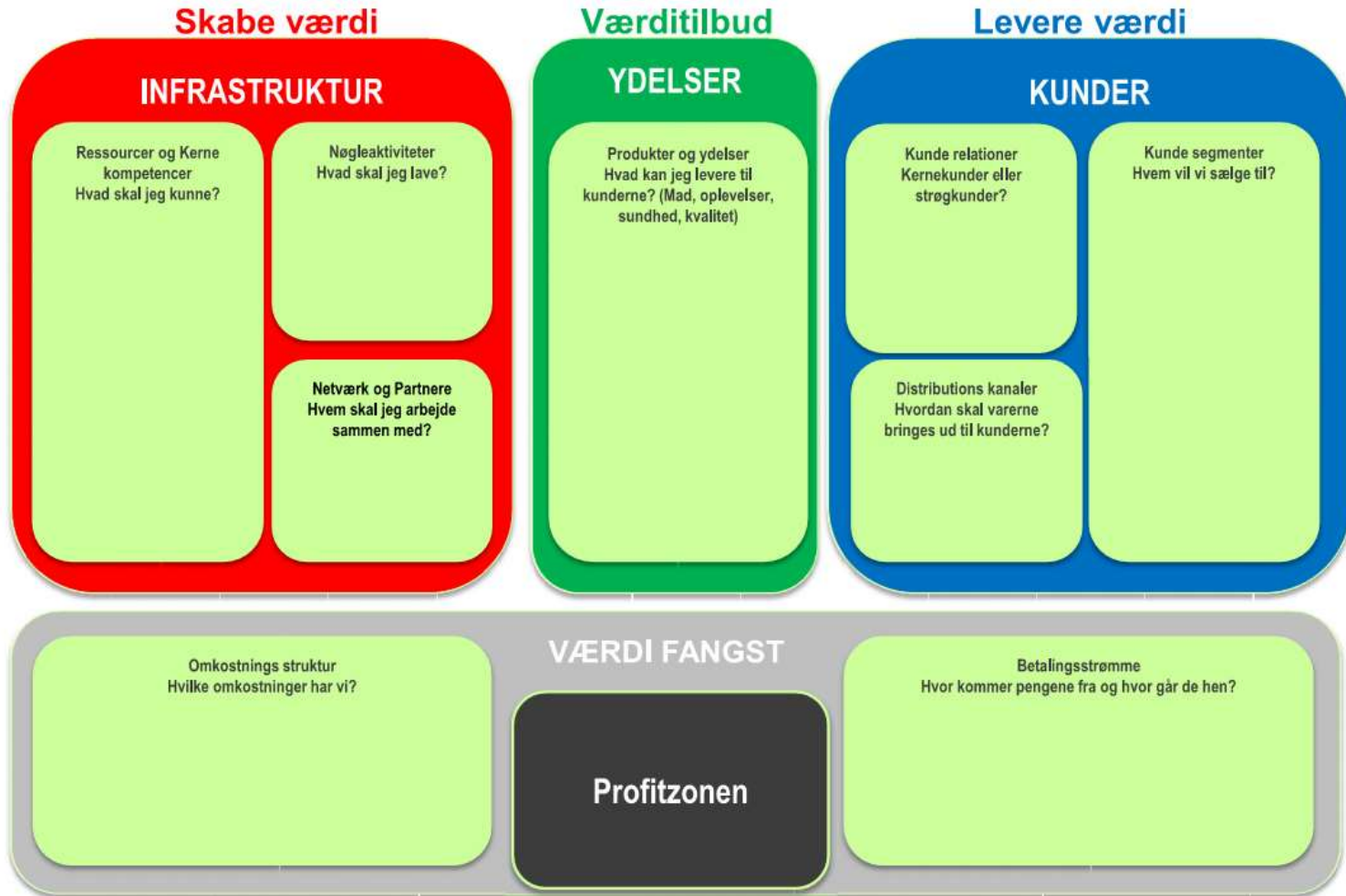
Ministeriet for Fødevarer,  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne



# Forretningsmodellen



"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

# Kundesegmenter

-hvem vil vi sælge til?



Vi skal vide:

- Hvem skaber vi værdi for?
- Hvem skaber vi ikke værdi for?
- Kender vi vores kunders behov godt nok?
- Hvordan får vi eksisterende kunder til at købe mere? (flere forskellige produkter eller større mængde)

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne



# Kunderelationer

- kernekunder eller strøgkunder?



Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst?

Vi skal vide:

- Hvordan bruger vi vores kunder som en del af vores produktudvikling?
- Hvordan skaber vi gentagende kunder?
- Ønsker vi perioder med strøgkunder?

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af  
Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i  
landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer,  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne



# Distributionskanaler



- Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne?

Vi skal vide:

- Skal varerne bringes forskelligt ud til forskellige kundetyper
- Sælges ved trafikknudepunkter på vej hjem fra deres arbejde
- Vil nye kanaler skaffe nye typer kunder
- Deltage i høstmarkeder mv. ?



# Ressourcer

## - Hvordan skabes værdien?



Ressourcer er det vigtigste vi har.

Hvilke ressourcer kræves?

- Fysiske (jord, bygninger, butikker, biler, maskiner)
- Intellektuelle (brands, rettigheder, data)
- Menneskelige
- Finansielle

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne





# Aktiviteter



- Aktiviteter er det vigtigste vi gør

Hvilke aktiviteter kræves der:

- Produktion; fremstilling, forarbejdning
- Problemløsning; konsulenttydelser, service
- Distribution
- Markedsføring

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne



# Netværk og Partnere



- Hvem skal jeg samarbejde med?

Hvordan kan vi nå vores mål gennem andre?

Vi skal vide:

- Hvem er vores vigtigste partner?
- Hvem er vores vigtigste leverandører?
- Hvilke ressourcer køber vi ind hos vores partnere?
- Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne



# Produkter og ydelser

## - Hvad kan jeg levere til kunderne?



Vi skal blive klar på:

- Hvilken kernefortælling tilbydes kunden?
- Hvilken værdi skaber vi for kunderne?
- Hvilke af kundernes behov opfylder vi?
- Hvilket værditilbud tilbydes?

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri

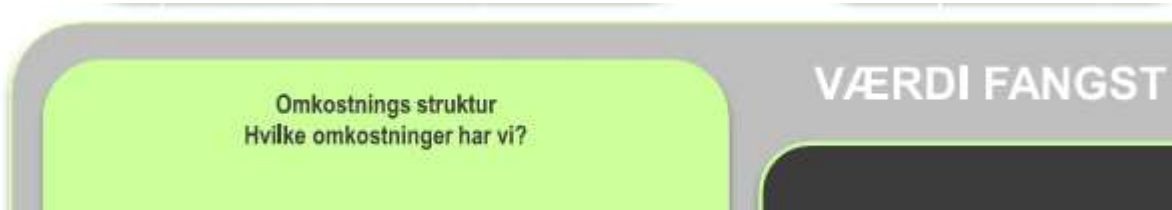


Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne



# Omkostninger

-hvilke omkostninger har vi?



Vi skal vide:

- Kan vi nedbringe vores omkostninger ved at samarbejde?
- Hvordan omkostningsminimerer andre inden for dette område?

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne



# Betalingsstrømme

-Hvor kommer pengene fra og hvor går de hen?



Vi skal vide:

- Prissætning af varer
- Kredit politik
- Hvor sikker er det, at de kan betale nu og i fremtiden?
- Er der få kunder, der står for store dele af betalingen?

"Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne"

Ministeriet for Fødevarer  
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne

